

扎根理论视角下的农村家庭加工业契约治理

朱冬亮

(厦门大学 公共事务学院, 福建 厦门 361005)

摘要 新集体林权制度改革为农村家庭林业加工业发展提供了契机。以浙南 Q 县 L 乡家庭林业加工业的深度调查为基础,根据扎根理论建构的“契约治理机制对农村家庭加工业发展的影响力”模型表明:农村家庭林业加工业链条中,传统与现代的契约治理机制交融互动,决定了农村家庭林业加工业的发展现状及未来趋势。其中,非人格化交易契约治理有效使得家庭林业加工业者必须按时支付其经营成本,而人格化交易契约治理无效则可能导致其经营收益无法按时兑现,后者的普遍化造成交易路径依赖和产业内卷化效应。为此,应完善契约执行环境,同时把农村加工业组织为专业合作社,以改变家庭加工业所面临的困境。

关键词 家庭加工业; 契约治理机制; 扎根理论

2003 年试行,2008 年全面推行的新集体林权制度改革,特别是山林确权和林权抵押贷款政策的实施促进了农村林业加工业的兴起。这种产业多以农村现有生产条件为基础,就地取材,以家庭作坊为场地,以农民自我雇佣的形式进行生产。不可忽视的是,这种看似原始的产业在转移剩余劳动力、提高农民收入、推动农村建设等方面发挥着重要作用。本文接下来将以我们所调查的浙南 Q 县 L 乡家庭林业加工业发展现状为例,以扎根理论研究方法探讨该产业赖以生存的契约治理机制。

一、契约治理理论

本文将运用契约治理理论框架对案例进行分析,为此有必要对该理论进行梳理和说明。契约治理是指按一定的制度结构来调整交易,以产生节约成本效果的机制^①。其中,交易主要有人格化交易与非人格化交易两种。诺斯认为,人格化交易依靠双方的共同价值来调节,它是建立在小规模生产、地方交易、重复往来与文化同质性的基础上,缺乏第三方参与,这种交易属于传统的关系契约治理机制;而非人格化交易则是依靠法律规制、交换抵押或行为规范来调节,建立在大规模、远距离与跨文化交易的基础上,是相对正式的商业契约治理机制^②。格雷夫从历史制度分析论出发,对 10~14

世纪地中海沿岸两个商人群体海外贸易代理人的契约执行机制进行了研究,结果发现,信仰伊斯兰教集体主义的马格里布商人群体是一个具有共同认知、可重复博弈的封闭式联盟。他们与代理人的合同执行属于非匿名性人格化交易。按照他们的约定,所有联盟的商人均不雇佣曾经欺骗过其他成员的代理人,由此形成的维护人格化交易得以执行的机制称作集体多边惩罚机制。与马格里布商人相反,同时期的热那亚商人信仰新教个人主义,他们采取不同社群间的匿名性非人格化交易方式,不但雇佣热那亚群体成员,也雇佣其他群体成员。而保障非人格化交易顺利执行的机制是社群责任制与社群法院,当其他社群中任何一个成员违反了和本地社群成员签订的合同,则本土社群法院会让该社群的所有成员承担法律责任,这一机制称之为双边惩罚机制^③。两个商人群体交易及执行机制的对比表明,市场潜在收益的增加会导致人格化交易向更有效率的非人格化交易转变,后者更适应市场发展趋势^④。

麦克尼尔将契约划分为个别性契约和关系契约两种形态。个别性契约指除了物品的单纯交换外,当事人之间不存在复杂的社会关系;关系契约“不过是当事人之间规划将来交换过程的各种关系,必然具有关于未来合意的性质”^⑤。相应地,票

收稿日期 2012-05-07

基金项目 教育部人文社会科学规划项目“新集体林权制度改革绩效的区域比较研究”(10YJC840013)

树和把契约治理分为规则型治理和关系型治理两类。栗认为,交易规模的扩大导致信息交流和惩罚机制执行上的困难,关系型治理虽然固定成本较低,但却面临着边际成本不断上升的压力。而规则型治理尽管需要高额固定成本,边际成本却很低,在经济规模扩张至一定程度时,最终将取代关系型治理^⑥。马格里布和热那亚商人群体的海外贸易情形分别代表了两种契约治理机制及发展朝向。虽然从关系治理向规则治理转变是必然趋势,但这一趋势无疑是缓慢的,两种功能互补的契约治理机制都将在长期内同时存在。

中国社会虽未产生类似伊斯兰教集体主义或新教个人主义等支配群体行动的宗教信念,但正如费孝通先生所指出的,中国是一个以地缘和亲缘关系组成的“以己为中心”的“波浪”式差序格局,越靠近“自我”中心的人的社会信任程度也越高^⑦。农村熟人关系长期发挥着类似伊斯兰教集体主义的功能,并形成具有人格化交易特征的多边惩罚机制。然而伴随中国社会的剧烈转型和社会流动的增加,理性主义和个人主义也全面渗透到农村社会,原本围绕地缘和血缘关系构建的差序格局正变得多元化、理性化,造成正式关系与非正式关系同时存在与相互转化的情形^⑧。在这一背景下,交易规模不断扩大的农村商业中人格化交易与非人格化交易并存,契约治理也分为关系治理与规则治理两类。与个别性契约,也即正式契约依赖法律治理不同,关系契约的治理依赖于双方未来合作的价值和对自身声誉的关注,以及在合作中形成的信任、柔性、团结和信息交换等规则,其中信任在关系契约治理中起着核心作用^⑨。而在关系本位的中国社会里,信任局限在以亲属、朋友等组成的小群体范围内,难以形成普遍性信任。韦伯指出:中国人的信任是建立在血缘共同体之上的,这种建立在家族、亲戚关系之上的信任是一种难以普遍化的特殊信任^⑩。福山也认为中国、意大利和法国这些国家,对家族之外的人缺乏普遍信任^⑪。

在转型期内,市场经济对农村社会关系网络造成极大的冲击,农村社会关系愈来愈功利化和理性化^⑫,局限在狭窄群体范围内的信任愈来愈脆弱,建立在信任基础上的多边惩罚机制也逐步失去了其原有功能。本文接下来以浙南 Q 县 L 乡的农村家庭林业加工业发展历程为案例,探讨人格化交易与非人格化交易的契约治理机制问题。我们所关心的核心问题是,这两种交易方式在加工业链条中是如何存在的?分别建立在信任与法律基础上的治

理机制在同一链条中的实施效果怎样?通过对这些问题的探究,期待为家庭加工业“无发展的增长”问题寻找制度上的答案。

二、案例说明:浙南 Q 县 L 乡 农村家庭林业加工业发展现状

Q 县 L 乡位于闽浙交界处,全乡人口 7294 人,有毛竹林 3120hm²,毛竹立竹量 611.8 万株,人均毛竹面积 0.4hm²。新集体林改前后,当地农户利用周边县市丰富的毛竹资源以及 Q 县发达的毛竹加工产业链,逐步发展形成规模化的家庭加工业,并构成整个 Q 县毛竹加工产业链的底端部分。据统计,截止 2011 年 8 月,L 乡全乡家庭作坊多达 260 家,主要集中在乡政府所在地的 L 村和 Z 村,平均每家从业人员在 2~10 人,总从业人员达 1400 人。这 260 家作坊主要加工筷坯、竹砧板、竹垫条等坯料,产品销往县城或本乡的半成品、成品加工企业。据调查,这些家庭作坊式的加工企业基本上没有到工商局正式注册,也不缴纳税收。平均每家作坊购置几台加工机械,总投资数万元不等,但每年给户主带来 5~10 万元的纯收入,是当地农户增收的主要渠道。不过,L 乡毛竹加工业家庭作坊作为 Q 县毛竹加工产业链的底端组成部分,其生存发展仰赖于上游产业链的发展。作坊主和上游供应商之间一般存在较紧密的地缘或亲缘关系,这一熟人网络是家庭作坊产品交易的主要渠道。

在新集体林权制度改革之前,由于融资困难、林木交易限制与市场需求小等因素,L 乡家庭加工作坊数量和从业人数均远低于当前。新集体林权制度改革实施之后,得益于林木交易税费的降低和交易市场的放开,尤其是林权抵押贷款的实施,林业发展具备了便利的外部环境,家庭毛竹加工业也雨后春笋般发展起来,形成今天的规模。不过,目前 L 乡的家庭作坊在经营中也出现了许多新的问题。最突出的是,经营规模小而分散,难以实现生产资料的优化配置;产品利润低,无品牌,处于赢利链的最底端;经营者盲目跟风与恶性竞争,缺乏统一规制。该情形反映了在经历了新一轮改革后,L 乡竹木产业虽然在作坊数量和就业人数上猛增,但其边际效益并未提高,处于高度重复生产阶段,甚至于出现了吉尔茨和黄宗智所谓的“内卷化”^⑬或“过密化”^⑭特征。事实上,作为集体林权制度改革和竹木加工示范乡,L 乡拥有自然资源、人力资源、政策扶持等优势,林业产业为何出现内卷化或过密化效应,而未实现规模化、资本密集化发展?对于

该问题,本文从“购—加—销”链条的交易机制出发,通过对契约治理的探究来给予解释。

三、基于扎根理论的模型建构与分析

扎根理论是一种建立在事实上解释事物和发展理论的研究方法^⑤。该方法通过不断的比较、分析和反思,寻找多个变量之间的逻辑关系,旨在发现具有解释力的理论,弥补理论研究与经验研究之间的鸿沟。作为一种并不常被学术界采用的定性研究范式,扎根理论强调立足于扎实的田野调查中,并且依赖对调查对象的深度访谈和长期参与观察,这虽限制了它的学术应用范围,但由此建构的解释模型往往有较强的学术解释能力。正是基于这点,我们分阶段于2011年1月和2011年8~9月在田野调查点——浙南Q县L乡展开了为期近两个月的田野调查。Q县L乡拥有发达的毛竹加工产业链,选择该田野点展开调查,本身具有较强的研究代表性。

本文接下来将采用规范的扎根理论研究步骤对主题进行探讨。我们首先通过理论抽样和深度访谈获得数据后,然后对其进行初始编码、轴心编码与选择编码形成解释性理论模型,并依据模型饱和度决定是否扩大样本或进行修改。

1. 研究设计与信息采集

我们通过深度访谈来收集关于L乡农村家庭加工业的质性研究信息。访谈内容主要包括四个主题:(1)原料采购及交易方式;(2)产品加工及交易方式;(3)产品销售及交易方式;(4)家庭加工业的现状与问题。主题1可以得知加工原料的来源、价格、交易方式等;主题2可以得知加工过程的设备投入、薪酬标准与支付方式等;主题3可以得知加工产品的销售对象、价格、交易方式等;主题4可以得知家庭加工业的现实情况与发展困境等。

L乡家庭毛竹加工业是一项涉及多方机构的业务,因此数据采集对象为家庭作坊主、加工作坊工人、林业部门负责人、毛竹林经营户、竹制品半成品厂负责人共10人,他们均是精心挑选的具有典

型代表性的研究对象。在对访谈进行整理后,形成了质性研究资料。

2. 理论抽样与样本选择

访谈样本来自L乡的乡林业站、L村与Z村。L村全村人口1999人,土地面积1078.2hm²,家庭加工作坊有110家、用工约760人;Z村全村人口773人,土地面积440.3hm²,家庭加工作坊有30家、用工约150人。把农户自我雇佣计算在内,每家作坊有2~10名工人。在具体实施调查过程中,我们先对L乡林业站负责人进行访谈,以了解全乡家庭毛竹加工业的整体发展概况。之后,再到L村和Z村进行深入的田野调查,并精心挑选出3位竹制品家庭作坊主、2位家庭作坊工人、3位毛竹经营户及1位竹制品半成品厂厂长作为深度访谈研究对象。相关信息如表1所示,并从中选取6位被调查对象作为模型建构使用,其余4位作为模型检验使用。

表1 受访者基本信息

编号	村别(单位)	身份	相关业务	用途
1	L乡林业站	林业站长	林木加工业管理	建构模型
2	L村	家庭作坊主	生产竹垫坯料	建构模型
3	Z村	家庭作坊主	生产筷坯	建构模型
4	L村	加工厂长	生产半成品筷	建构模型
5	L村	农民	售卖毛竹	建构模型
6	L村	工人	破坏	建构模型
7	L村	家庭作坊主	生产竹垫坯料	模型检验
8	L村	农民	售卖毛竹	模型检验
9	Z村	农民	售卖毛竹	模型检验
10	Z村	工人	数坯	模型检验

3. 初始编码

为便于分析,我们对访谈中的每一问答均进行了排序与整理。根据对10个受访者的数据编码,有6个受访者的数据用于建构模型,4个受访者的数据用于检验。对初始编码内容进行整理之后得到20个出现频率较高的初始代码。

表2 初始代码及内容

编号	初始代码	代码所含内容
1	家庭加工业	山林确权和林权抵押贷款政策的实施,催生了以自家劳动为主,兼雇佣劳动力,生产筷坯、竹垫等产品的家庭作坊
2	毛竹采购对象	经营毛竹山的农户
3	毛竹采购地	福建NP、ZH,浙江Q县等
4	毛竹采购价格及计价方式	一般为20元/根,购买时丈量计价

编号	初始代码	代码所含内容
5	毛竹运输成本及计价方式	车队雇佣价格一般在 300 元/车,并承担过路费、燃油费等
6	采购与运输中的交易方式	购买毛竹与雇佣车队时即支付费用
7	家庭加工业采购成本实现	毛竹价格、车队佣金上涨与市场需求扩大,作坊以现金支付方式实现采购成本
8	毛竹加工机器及成本	多为简易车床、刨光机、打孔机、轧模机等小型机器,维护成本约 700 元/月
9	毛竹加工作坊场地及投入	由沿街或靠近干道的民居改建而成,条件简陋,成本低廉
10	毛竹加工工人薪酬	破坏工为 1.5 元/筒(100 双)、数坯工为 0.5 元/筒(100 双)。工资 1500~2000 元/月。多劳者每月得到 3000 元及以上,少劳者每月得 500 元左右
11	劳资交易方式	计件工资制,以现金方式支付薪酬
12	家庭加工业加工成本实现	家庭作坊激增,劳动力需求大,作坊主以支付现金实现加工成本
13	产品销售对象	L 乡或 Q 县城的半成品、成品厂等。这些厂家负责人多与作坊主之间存在熟人关系,有些县城企业是从 L 乡搬迁而来
14	产品销售价格	筷坯 5~10 元/筒(100 双),竹垫 15~25 元/米 ²
15	产品销售中的交易方式	以口头承诺数月后,或在成品、半成品销售后支付货款
16	家庭加工业销售收益失败	道德习俗、村庄舆论衰落,行业垄断、内部竞争存在,尤其是信任关系的失效,使作坊大多无法按时得到货款,甚至得不到回报
17	家庭加工业资金困境	采购原料、雇佣车队、发放工资等使用现金支付方式实现成本,而产品销售收益得不到实现
18	家庭加工作坊的合法性	家庭作坊未在有关部门注册,不具备合法化特征
19	家庭加工作坊对收益失败的处理方式	由于家庭作坊的非正式性质,仅依赖熟人信任机制促使收益实现。当收益实现失败时,难以诉诸法律
20	产品交易路径依赖与制度化	为避免建立新合作关系带来的更大风险,作坊维持与固定厂家的长期合作,形成路径依赖与制度化效应

4. 轴心编码

在初始编码的基础上进行轴心编码,轴心编码的作用是把概念类属的维度具体化,建立类属之间的联系,以形成更具综合性、抽象性和概念性的编码。经过分析,把初始代码“毛竹采购对象”、“毛竹采购地”、“毛竹采购价格及计价方式”与“毛竹运输成本及计价方式”概括为“采购环节”;把“毛竹加工机器及成本”、“毛竹加工作坊场地及投入”与“毛竹加工工人薪酬”概述为“加工环节”;把“产品销售对象”、“产品销售价格”概述为“销售环节”;把“采购

与运输过程中的交易方式”、“劳资交易方式”概述为“非人格化交易”;把“产品销售中的交易方式”概述为“人格化交易方式”;把“家庭加工业采购成本实现”、“家庭加工业加工成本实现”、“家庭加工业销售收益失败”、“家庭加工作坊的合法性”与“家庭加工作坊对收益失败的处理方式”概述为“契约治理”;把“家庭加工业资金困境”与“产品交易路径依赖与制度化”概述为“家庭加工业发展困境”。此外,把“家庭加工业”概述为一个概念类属。具体如表 3:

表 3 概念类属及内容

编号	概念类属	概念内容
1	家庭加工业	家庭作坊以作坊主自家劳动为主,兼雇佣其他劳动力,主要生产筷坯、竹垫条等坯料
2	采购环节	通过现金交易方式,家庭作坊向 NP、ZH 或 Q 等地农户收购毛竹,雇佣车队运回
3	加工环节	以现金交易方式,家庭加坊雇佣同村或周边村镇农民进行加工,同时置备场地和机器设备
4	销售环节	通过口头协定等交易方式,家庭作坊将产品销售给成品或半成品企业
5	契约治理	以市场法则、法律规范等正式制度,或熟人关系、传统习俗等非正式制度来保障交易中的成本与收益实现
6	非人格化交易方式	在采购毛竹与雇佣劳动力时,依据市场制度与法律规范调节的交易
7	人格化交易方式	在出售产品时,依据非正式的熟人关系或地方性知识调节的交易
8	家庭加工业发展困境	非人格化交易契约治理的成功和人格化交易契约治理的失败致使成本实现与收益失败,加之人格化交易的路径依赖与制度化,造成家庭加工业发展的资金困境,形成“内卷化”效应

通过进一步分析发现,根据选择性编码,核心编码里的 8 大概念类属之间存在相应的逻辑顺序,这 8 个概念类属可以归类整理成 5 大类别关系。

5. 选择编码

本文的研究目的在于寻找契约治理机制及不同机制的合力对家庭加工业的影响。研究的核心问题概括为“契约治理机制对农村家庭加工业发展的影响”。

从图 1 可知,“契约治理机制对农村家庭加工业发展的影响”这一核心概念的内部结构关系如

下:1、家庭加工作坊的运作包括采购、加工与销售三个流程;2、采购与加工市场采取非人格化交易方式;3、销售市场采取人格化交易方式;4、两种交易方式采取不同的契约治理机制;5、不同契约治理机制的合力造成资金困境。根据以上五大概念关系,得出基本结论为:毛竹采购、产品加工环节中,对非人格化交易的契约治理有效,导致成本实现;产品销售环节中,对人格化交易的契约治理无效,导致收益失败。两种契约治理结果的合力导致家庭加工作坊缺乏发展资金,形成内卷化效应。

表 5 基于轴心编码的五大关系

编号	关系类别	影响关系的概念	关系的内涵
1	家庭加工业运作	家庭加工作坊、采购环节、加工环节与销售环节	家庭加工业以作坊为经营方式,其运作经由原料采购、产品加工与产品销售三个环节。
2	采购环节与加工环节采取非人格化交易方式	采购环节、加工环节与非人格化交易	采购原料、雇佣车队与支付工资时遵循市场规范,支付现金
3	销售环节采取人格化交易方式	销售环节、人格化交易	产品销售遵循熟人社会法则,以口头承诺若干时间后支付货款
4	不同交易方式的契约治理	非人格化交易方式、人格化交易方式与契约治理	非人格化交易依靠法律等正式制度调节、治理,人格化交易依靠信任等非正式制度规范、治理
5	契约治理结果导致家庭加工业发展困境	契约治理(成本实现、收益失败)、资金困境	两种契约治理合力导致家庭加工业普遍资金短缺,并陷入交易路径依赖与制度化格局,一定程度上造成增长而不发展的结果

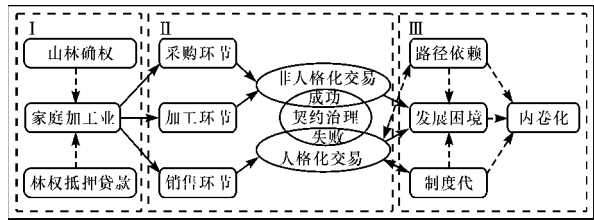


图 1 契约治理机制对农村家庭加工业发展的影响力模型

6. 理论模型检验及归纳

为了检验理论模型的饱和性和可信性,另对其余 4 位受访者数据进行了三级编码,这一过程中并未发现其余概念及概念关系,可知“契约治理机制对农村家庭加工业发展的影响力”理论模型较理想地解释了契约治理在家庭加工业发展中的作用。首先,以法律为基础的惩罚机制促使经营成本实现。L 乡家庭作坊激增导致毛竹需求量的日益扩大,福建 NP、ZH 等县市成为主要供应地。陌生人关系促使双方在毛竹购买中采取非人格化交易,即在雇佣车队、购买毛竹时即时付款,其调节机制是物价标准、处罚条例等法律规范。此外,家庭作坊增多、经营粗放等因素导致劳动力的供不应求和价值上升,促使双方根据市场法则交易。而设备、电力等固定投资同样依赖市场化交易的顺利实施。

也就是,建立在法律基础上的惩罚机制对双方的权力、责任等进行约束,保障了购买、加工环节的成本必须按合约支付。其次,以信任为基础的惩罚机制则可能导致收益无法依约兑现。销售环节中,由于恶性竞争与垄断企业的存在,作坊主在未获得收益的条件下,以赊欠、口头承诺等人格化交易方式,将产品出售给熟人经营的半成品或成品企业。然而在农村人际关系、社区、道德和文化全面崩溃的情形下^⑩,建立在信任基础上的集体惩罚机制也失去了应有功能,并导致作坊无法按照之前的约定获得收益。

四、结论与讨论

福山将信任视作一种社会资本,他认为“人们互相联系的能力又取决于共享规范和价值观的程度的高低,以及社团能否将个人利益融进群体利益。从这些共享的价值中产生了信任……”。^⑪但信任是与脆弱性联系在一起的。米什拉(Mishra)认为,如果不存在脆弱性,信任的概念也就没有必要了,因为结果对信任者并不产生影响^⑫。基和诺克斯(Kee et al)主张,信任的双方至少有一方的利益会受另一方背叛的伤害^⑬。格兰诺维特

(Granovetter)也认为,信任的本质是为被信任者的渎职行为提供了机会^①。L 乡家庭作坊作为低成本经营单位,对失信造成的损失承受能力小,在拖欠货款成为一种群体而非特殊行为的情况下,作坊主会维持与少数几个企业之间的长期合作,以避免建立新合作关系带来的更大风险。这些风险主要有:现有合作对象因合作中断而拒付所拖欠货款;新合作对象也会拖欠或不支付货款;建立新合作关系需支付机会成本。出于理性选择,作坊主会保持和一个或几个企业长期合作,即形成一种默认、承担风险的“路径依赖”或“制度化”格局,使作坊失去扩大生产和改进技术的资金,产生“内卷化”效应。该情形反应了以信任为主体的关系治理机制的消解在产业发展中的负面作用。

如何摆脱交易路径依赖和产业“内卷化”,家庭作坊有整合为正式企业和合作组织两种抉择。首先,整合为正式企业。作为“非正规经济”的一部分,家庭作坊由于其非合法化与边缘化性质,在市场竞争中处于劣势地位。当收益失败时,家庭作坊通常无法以法律途径来维护自身利益,难以摆脱路径依赖循环。把小而分散的作坊整合为股份制企业,在“购一加一销”链条中实行非人格化交易,可以增强其市场竞争力。但因数量多、规模小与技术落后等因素,将作坊整合为正式企业的难度很大,而且这一调整无法避免新路径依赖的形成,整合而来的企业和作坊交易时可能沿袭“拖欠或不支付货款”的做法。其次,建立合作组织。成立合作组织是家庭加工业健康发展的另一途径。与以赢利为目的的公司不同,合作社更多为社员利益服务。将分散的家庭作坊纳入合作社,由合作社统一进行原料购买、产品加工和销售,不但可以打破行业垄断和恶性竞争局面,还能实现“购一加一销”三环节的最佳效益。市场价格低迷时,合作社则以信贷担保、协调生产等方式弥补社员损失。采取了按股份分红或利润返还方式的合作社,比公司形式更具生命力,对作坊也更有吸引力。此外,相较于理性化的企业,合作社经营还具有重建农村社会信任的功能。

注释

① 奥利弗·L·威廉森:《治理机制》,王健等译,北京:中国社会科学出版社,2001年,第4页。

② 道格拉斯·C·诺斯:《制度、制度变迁与经济绩效》,刘守英译,上海:三联书店,1994年,第46-47页。

③ 阿夫纳·格雷夫:《大裂变:中世纪贸易制度比较和西方的兴起》,郑江淮译,北京:中信出版社,2008年,第

43页。

④ 史晋川:《温州模式的历史制度分析——从人格化交易与非人格化交易视角的观察》,《浙江社会科学》2004年第2期。

⑤ 麦克尼尔:《新社会契约论》,雷喜宁、潘勤译,北京:中国政法大学出版社,1994年,第16页。

⑥ Li, John Shuhe, “Relation-based versus Rule-based Governance: An Explanation of the East Asian Miracle and Asian Crisis,” *Review of International Economics*, vol. 11, no. 4, 2003.

⑦ 费孝通:《乡土中国与生育制度》,北京:北京大学出版社,1998年,第26页。

⑧ 贺雪峰:《新乡土中国》,南宁:广西师范大学出版社,2003年,第33页。

⑨ 孙元欣、于茂荐:《关系契约理论研究评述》,《学术交流》2010年第8期。

⑩ 马克斯·韦伯:《儒教与道教》,洪天富译,杭州:江苏人民出版社,2003年,第191页。

⑪⑫ 弗朗西斯·福山:《信任——社会美德与创造经济繁荣》,彭志华译,海口:海南出版社,2001年,第90页,第60页。

⑬ 徐晓军:《内核—外围:传统乡土社会关系结构的变动——以鄂东乡村艾滋病社会关系重构为例》,《社会学研究》2009年第5期。

⑭ Clifford, Geertz, *Agricultural Involvement: The Process of Ecological Change in Indonesia*, Berkeley, CA: University of California Press, 1963, p. 80.

⑮ 黄宗智:《长江三角洲的小农家庭与乡村发展》,北京:中华书局,1992年,第306页。

⑯ Strauss, Anselm & Corbin, Juliette, “Grounded Theory Methodology,” In Lincoln, Yvonna S & Denzin, Norman K. eds., *The Sage Handbook of Qualitative Research*, Thousand Oaks: Sage Publications, 1994, pp. 273-285.

⑰ 黄宗智:《中国新时代的小农场及其纵向一体化:龙头企业还是合作组织?》,引自黄宗智:《中国乡村研究》(第8辑),福建教育出版社,2010年,第11-28页。

⑱ Mishra, A. K., “Organizational Responses to Crisis: The Centrality of Trust,” In Kramer, R. M & Tyler, T. R eds., *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1996, pp. 261-287.

⑲ Kee, H. W & Knox, R. E., “Conceptual and Methodological Considerations in the Study of Trust and Suspicion,” *Journal of Conflict Resolution*, vol. 14, no. 3, 1970.

⑳ Granovetter, Mark, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,” *American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, 1985.

责任编辑 王敬尧